

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ブリッジインターナショナル

7039 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 4 月 21 日 (月)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst Tomokazu Murase



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024 年 12 月期の業績概要	01
2. 2025 年 12 月期の業績見通し	02
3. 株主還元強化	02
4. 持株会社体制への移行	02
■ 会社概要	03
■ 沿革	05
■ 事業概要	06
1. インサイドセールスアウトソーシング事業	06
2. プロセス・テクノロジー事業	07
3. 研修事業	08
■ 強み	08
■ 人材活用の取り組み	10
■ 業績動向	11
1. 2024 年 12 月期の業績概要	11
2. セグメント別業績	12
■ 今後の見通し	15
1. 2025 年 12 月期の業績見通し	15
2. 持株会社体制への移行	16
■ 中期経営計画の進捗状況	18
1. 事業別 KPI の進捗状況	18
2. 事業別成長方針	19
■ 株主還元策	20

ブリッジインターナショナル
7039 東証グロース市場

2025 年 4 月 21 日 (月)
<https://ir.bridge-g.com/>

要約

2024 年 12 月期は増収増益、 インサイドセールスアウトソーシング事業が業績をけん引

ブリッジインターナショナル<7039> は、インサイドセールスアウトソーシング事業、プロセス・テクノロジー事業、及び研修事業の 3 つの事業で B2B 企業の売上成長を支援するサービスを提供している。インサイドセールスアウトソーシング事業では、インサイドセールスのアウトソーシングサービス、プロセス・テクノロジー事業では売上に係るプロセスの全体設計や、営業戦略を支援するコンサルティングサービス、及び CRM（顧客情報を一元管理するシステム）や SFA、MA ツールの受託開発を提供するシステムソリューションサービスを行っている。研修事業では、IT 研修や新入社員研修などで実績のある（株）アイ・ラーニングの営業研修や DX 研修プログラムを幅広く提供し、多種多様な研修サービスを有している。

1. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期の業績は、売上高 8,615 百万円（前期比 22.7% 増）、営業利益 950 百万円（同 4.0% 増）、経常利益 998 百万円（同 8.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 661 百万円（同 2.7% 増）となった。2024 年 12 月期はトータルサポート（株）の連結子会社化により売上高、営業利益とも高成長を記録したが、その要因を除いても売上高は同 7.8% 増、営業利益は 8.2% 増と順調な成長ぶりを示している。なお 2024 年 12 月期第 3 四半期決算において修正した業績予想に対する達成率は、売上高 100.1%、営業利益 106.0%、経常利益 111.3%、親会社株主に帰属する当期純利益 112.9% といずれも達成した。売上面ではインサイドセールスアウトソーシング事業が前期比 5.4% 増と堅調に推移したほか、プロセス・テクノロジー事業は M&A 効果で同 219.9% 増と大きく伸びた。研修事業は同 5.9% 増と堅調だった。第 1 四半期の営業強化策の遅れを新人研修の伸びなどで盛り返した。利益面では、インサイドセールスアウトソーシング事業が増益をけん引したが、プロセス・テクノロジー事業におけるトータルサポートの PMI 関連諸費用の影響がややブレーキとなった。研修事業は増収に伴い利益面でも堅調だった。なお親会社株主に帰属する当期純利益はグループ会社の株式評価損の特別損失への計上等で他の利益と比較し増益幅が縮小している。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 4 月 21 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

要約

2. 2025 年 12 月期の業績見通し

同社は 2025 年 12 月期第 3 四半期より持株会社体制に移行することを決定した。移行後の初年度となる 2025 年 12 月期は、業績予想をレンジ方式にて開示している。ベストシナリオではトータルサポートに対する PMI ※ や研修事業における新規顧客獲得が好調に進むことを想定し、それらが伸び悩み売上高や利益率改善の進捗が思わしくない場合の悲観シナリオも設定した。ベストシナリオでは成長率は売上高で 20.0%、営業利益で 15.2% となり、悲観シナリオの場合は売上高で 10.0%、営業利益で 5.5% となる。目標数値としては、売上高 9,477 ～ 10,338 百万円（前期比 10.0 ～ 20.0% 増）、営業利益 1,002 ～ 1,094 百万円（同 5.5 ～ 15.2% 増）、経常利益 1,002 ～ 1,094 百万円（同 0.4 ～ 9.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 631 ～ 688 百万円（同 4.5% 減～4.1% 増）となる。レンジ形式で開示した狙いは、中期経営計画の目標数値である 2025 年 12 月期売上高 100 億円と営業利益 11 億円を社員全員があらためて認識し、達成に向けた体制を強化するためと考えられる。レンジの設定ではあるものの、2025 年 12 月期においても増収増益基調を維持する計画に変わりはなく、各事業におけるターゲット顧客の需要を確実に捉えて業績向上につなげる方針である。

※ 合併・買収後の統合効果を最大化するための統合プロセスを指す。

3. 株主還元強化

同社は 2025 年 2 月に株主還元方針の変更と 2025 年 12 月期の配当予想について発表した。従来は、配当方針として持続的な事業の拡大と経営基盤の確立のための内部留保の充実に配慮しつつ、業績・財務状況及び事業環境等を総合的に勘案し、安定的かつ継続的な配当を行うとしていた。変更後は、創出したキャッシュを成長投資と株主還元バランスよく配分し、配当性向については 50% 以上を目標に安定配当を目指す。また、株主に対する長期保有の環境整備のため累進配当を導入した。この方針は 2025 年 12 月期から適用し、予想では 1 株当たり年間 85.0 円（中間：42.5 円、期末：42.5 円）の配当とし、配当性向は 50.0% となる。なお 2024 年 12 月期は従来の方針に基づく配当を予定しており、年間配当は 1 株当たり 35.0 円（中間：17.5 円、期末：17.5 円）、配当性向は 19.2% となる。

4. 持株会社体制への移行

同社は 2025 年 2 月、持株会社体制への移行を発表した。2025 年 3 月 27 日開催の定時株主総会における承認を経て、2025 年 7 月 1 日より移行する。持株会社化を選択した理由として「グループ経営資源の最適配分」「ガバナンス強化及び経営の意思決定迅速化」「次世代経営人材の育成」の 3 点を挙げている。事業の拡大が順調に進むなか、中期経営計画で定めたグループ成長方針と提供価値である「B2B 企業の売上成長に向けた改革を支援する End to End のサービス提供」を一日も早く実現するため、持株会社への移行を急ぐと考えられる。移行後の社名は「ブリッジインターナショナルグループ（株）」となり、インサイドセールスアウトソーシング事業は、新設分割により設立される「ブリッジインターナショナル（株）」が担当する。プロセス・テクノロジー事業については、子会社である ClieXito（株）（クライエクシード）を 2025 年 3 月 1 日付で「ブリッジプロセステクノロジー（株）」に商号変更のうえ、従来の担当事業を移管する。研修事業はアイ・ラーニングが引き続き担当する。持株会社体制に移行することで、顧客企業の成長に向けた価値提供の高度化を進めるとともに、業績を拡大する考えである。なおトータルサポート、アイ・ラーニング、BRIDGE International Asia Sdn. Bhd. は持株会社の子会社となる。

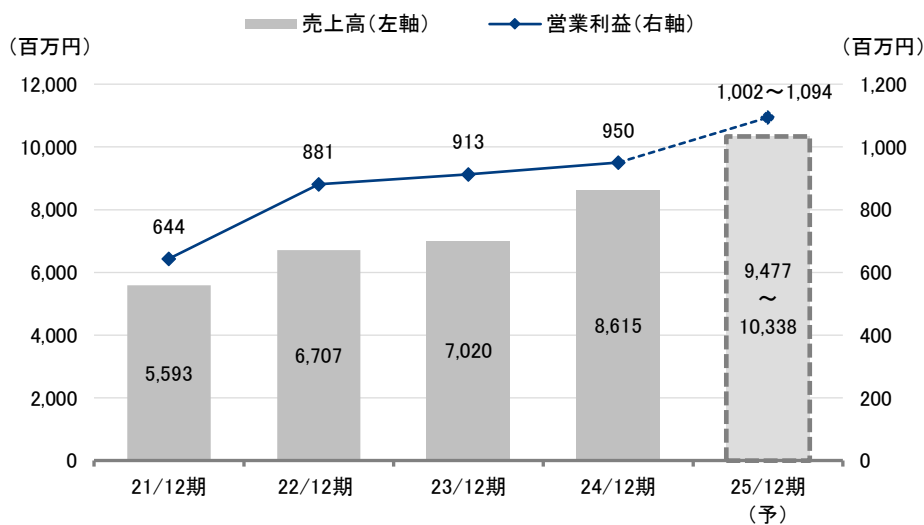
ブリッジインターナショナル | 2025 年 4 月 21 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

要約

Key Points

- ・ 2024 年 12 月期は M&A 効果もあり売上高は 2 ケタ増収、及び増益を達成
- ・ プロセス・テクノロジー事業は成長するも、子会社の PMI の完了が課題
- ・ 中期経営計画については、初年度実績としておおむね順調に進捗
- ・ 株主還元方針を大きく見直し、2025 年 12 月期は年 85.0 円に増額予定
- ・ 2025 年 7 月より持株会社体制に移行

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

企業の売上成長支援サービスを提供

同社は、インサイドセールス事業と、子会社であるアイ・ラーニングを主軸とした研修事業の 2 つの事業で、クライアント企業への支援サービスを提供していたが、2024 年 12 月期より事業セグメントを見直し、インサイドセールスアウトソーシング事業、C&S 事業、研修事業の 3 つの事業に再編した。従来のインサイドセールス事業から、インサイドセールスアウトソーシング事業はアウトソーシングサービス部分を、C&S 事業はコンサルティングサービス及びシステムソリューションサービス部分を引き継ぎ、2024 年 12 月期第 2 四半期に C&S 事業は名称をプロセス・テクノロジー事業に変更した。事業ポートフォリオの変革を推進し、成長領域への投資を高めることで、クライアント企業の法人営業改革・支援ソリューションをさらに強化し、中期的な成長を実現する。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 4 月 21 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

会社概要

インサイドセールスアウトソーシング事業では、インサイドセールスのアウトソーシングサービスをクライアント企業から受託し、営業支援の形でクライアント企業の売上目標達成に向けたプロセス管理強化をサポートする。インサイドセールスとは、直接顧客を訪問せずに電話やメールまたは SNS などの様々な営業チャネルを活用し、法人営業プロセスの一部を担当して実行する営業活動、または営業担当者のことである。従来型の訪問営業を非対面の営業活動と分業化することで、営業の効率化・生産性の向上を図るセールス手法である。プロセスの分業化により属人的となっている営業活動の課題を解決し、企業の法人営業部門を支援する。

多くの企業において営業活動は、その成長を支える重要な活動の 1 つである。新規顧客の獲得、既存顧客の維持・取引拡大、各顧客における売上を伸ばすことで、企業の成長にとって重要な役割を担う。日本企業は、従来 1 人の法人営業担当者がすべてのプロセスを 1 人で担当し、訪問型でその営業活動を行うという属人的な営業モデル（営業担当者の人数に依存する営業モデル）を採用してきたが、同社は法人営業のプロセスをインサイドセールスと訪問営業のそれぞれ得意なプロセスに分担して担当し、営業効率を高める営業モデルを提唱している。

分業による効率化を進めてきた企業においては、売上を創出するマーケティング部門、セールス部門、カスタマーサクセス部門がそれぞれの目標を追い効率化を目指すことによる弊害も生まれている。そうしたなかで、プロセス・テクノロジー事業は売上に係るプロセスの全体最適を支援するコンサルティングサービス、テック選定・構築・伴走を手掛けるサービスを提供する。インサイドセールスアウトソーシング事業が法人営業改革のために外側から支援するサービスで、プロセス・テクノロジー事業はクライアント企業内部の仕組みを変革して内側から支援するサービスと言える。プロセス・テクノロジー事業はこれまで主に子会社である ClieXito が担ってきたが、2024 年 3 月に B2B マーケティング分野において戦略策定からマーケティングオペレーション力の提供を通じて企業を支援してきた 2BC (株) を吸収合併し、強化を図った。同年 2 月にはホテル・旅館、キャンプ場などにネットワークソリューションや SaaS 型のソフトウェアソリューションを提供するトータルサポートを子会社化した。プロセス・テクノロジー事業において、クライアントカバレッジの拡大、及びネットワークインフラに関する技術・サービス・製品の提供という両側面から体制強化を図っている。

インサイドセールス導入により法人営業改革を推進する場面において、同社は AI を中心とした様々なデジタルツールを駆使し、より高度で生産性の高い営業活動を支援している。いわゆる「営業 (Sales)」と「技術 (Technology)」を融合した「Sales Tech. (セールステック)」を実現している。なお、企業活動における業務プロセスの一部を一括して専門業者に外部委託する BPO (ビジネス・プロセス・アウトソーシング) とは一線を画する。

研修事業は、2021 年 3 月に総合研修会社のアイ・ラーニングを子会社化し、新規セグメントとして開始した。アイ・ラーニングは 1990 年に日本アイ・ピー・エム (株) の研修部門から子会社として設立された経緯があり、以前から IT 研修や新入社員研修のほか、営業職向け研修プログラムにおいて多数の企業に対する実績を持つ。アイ・ラーニングの連結子会社化を契機に、同社は従来のインサイドセールス関連やオンライン営業研修などに加えて、DX 研修などアイ・ラーニングの研修プログラムを幅広く提供可能となった。これにより企業向け研修サービスプロバイダーとして、法人営業改革支援におけるそれぞれのサービスラインを相互補完するサービス提供体制の構築が進んだ。

沿革

インサイドセールスのリーディングカンパニー

同社代表取締役社長 吉田融正（よしだみちまさ）氏は、1983 年に日本アイ・ピー・エムに入社し、営業課長、営業部長を経験した後、1994 年に米国 IBM へ出向し、日本シーベル（株）（現 日本オラクルインフォメーションシステムズ（同））の設立に参画した。1997 年 1 月に米国 SIEBEL Systems Inc. へ入社すると、同年 2 月には日本シーベル（現 日本オラクルインフォメーションシステムズ）の取締役営業本部長に就任し、2002 年 1 月に同社を設立した。この米国での経験が、インサイドセールス導入による法人営業改革への起点となっている。

インサイドセールスは、1990 年代に米国で急速に発展した。国土が広い米国では、直接企業を訪問するのが難しいこと、2000 年代にかけて高速インターネット網が普及したことから、インサイドセールスは営業活動を刷新する新たな手法となった。また、プロセスの分業は一般的で、より専門的なスペシャリスト志向が強いことも、米国でインサイドセールスが発展した大きな理由でもある。2017 年には、米国で法人営業人員に占めるインサイドセールス人員の割合が約 5 割、欧州では約 4 割に迫る状況に達している。日本では明確な調査はされていないが、同時期は約 1 割程度に留まっていたものと弊社では考えている。しかし、少子高齢化による就労人口の減少や営業人員の働き方改革、雇用の流動化、さらにコロナ禍による人流抑制により、従来の属人的な営業モデルでは将来に向けた継続的な成長が難しいという点が経営問題として捉えられるようになった。DX 推進の流れも追い風となるなか、日本においてもインサイドセールスが営業改革の 1 つの手法として浸透している。2021 年 3 月に、法人・社会人向けに人材育成、IT エンジニア育成、新人研修などを提供するアイ・ラーニングを子会社化し、「インサイドセールス事業」と「研修事業」で法人営業改革を総合的に支援するサービスの提供を開始した。2024 年 2 月には、ホテル・旅館、キャンプ場などにネットワークソリューションや SaaS 型のソフトウェアソリューションを提供するトータルサポートを子会社化したほか、同年 3 月に B2B マーケティング分野において戦略策定からマーケティングオペレーション力の提供を通じて企業を支援してきた 2BC を吸収合併した。これにより、「インサイドセールス事業」を「インサイドセールスアウトソーシング事業」と「プロセス・テクノロジー事業」体制にする形で事業ポートフォリオを再編し、全体の拡大を目指している。

ブリッジインターナショナル
7039 東証グロース市場

2025 年 4 月 21 日 (月)
<https://ir.bridge-g.com/>

事業概要

売上成長を End to End で支援

同社は法人営業改革支援のリーディングカンパニーである。企業において、成長を支える重要な活動の1つが営業活動である。新規顧客の開拓、既存顧客の維持・取引拡大のほか、顧客の不満点などを吸い上げる窓口になるなど、重要な役割を担っている。日本企業の法人営業活動は、見込み客の発掘から成約（クロージング）までの一連のプロセスを顧客単位で1人の営業担当者が行う場合が一般的だ。こうした従来型の手法は、営業担当の業務量増加や対応分野の得手不得手といった単純な要因で、ムダ・ムラ・ムリが発生している可能性がある。この点を同社は問題視すると同時に解決を目指し、インサイドセールスのアウトソーシング、売上成長モデルのコンサルティングやテクノロジー活用支援、営業人材やDX人材育成などのサービスを展開している。

同社のコアビジネスモデルであるインサイドセールスアウトソーシング事業ではアウトソーシングサービスを、プロセス・テクノロジー事業ではコンサルティングサービスとシステムソリューションサービスを提供している。このほか研修事業ではビジネス研修やIT研修などを提供している。

事業セグメント



出所：決算説明資料より掲載

1. インサイドセールスアウトソーシング事業

インサイドセールスのアウトソーシングサービスを提供している。クライアント企業へ同社のインサイドセールス（正社員）リソースを提供し、顧客の社員として営業活動（電話やメール、Web、AIツールなどを活用した営業活動）を実施している。現在は本社をはじめとする首都圏エリア4拠点と地方5拠点（大阪・福岡・松山・沼津・徳島）でサービスを展開している。地方の優秀な人材を活用できることが、インサイドセールスのビジネスモデルの強みでもある。収益モデルは年間契約により月額手数料を受け取るストックビジネスであり、一定規模のリソースの提供によって、安定した収益獲得が見込まれる。大手企業を主要な顧客としており、ストック型ビジネスであるため、持続的に収益を獲得できる。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 4 月 21 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

事業概要

同社は 2023 年 2 月より、本社・事業所への出社を前提としない「フルリモート就業」インサイドセールス職の従業員採用を強化している。これまでどおり各事業所に所属する従業員採用は継続しつつ、展開していない地方の潜在的な人材の獲得を進めている。全国各地での採用を強化することで、2025 年までに 20 以上の地方自治体で約 100 人の「フルリモート就業」従業員を確保する計画を打ち出しており、優秀な人材を安定的に確保することで、持続的な事業成長の実現を目指す。

2. プロセス・テクノロジー事業

営業・マーケティングのコンサルティングサービスと、システムソリューションサービスを提供している。これまではインサイドセールスのアウトソーシングサービスを導入するための業務設計を主としてきたフロービジネスであったが、2020 年 4 月にコンサルティングサービスの ClieXito を設立し、上流で DX のコンサルテーションを手掛けるサービスへと進化した。顧客体験（カスタマーエクスペリエンス：CX）に対応した営業活動へ変革させるコンサルティングサービスを提供している。営業の分業による効率化を目指した結果、部門横断のコラボレーション不足に悩む企業も多く、プロセスの全体最適のためのコンサルティング需要が広がっている。

システムソリューションサービスは、売上成長にかかわる様々なシステム・アプリケーションの選定・構築・運用の伴走を手掛けている。近年は、ツールの爆発的な増加により何を活用するかが問題となっており、企業の営業活動に合ったツールの選定・構築はもちろん、導入後の運用伴走においてもニーズが高まっている。収益モデルは CRM※1、SFA※2、MA（マーケティングオートメーション）の実装や AI などのクラウドサービスの提供に必要な開発売上とサブスクリプション売上の 2 つに分かれる。

※1 CRM：Customer Relationship Management の略。企業内でその顧客の属性やコンタクト履歴を記録・管理することにより、それぞれの顧客に応じた対応を可能にし、顧客満足度を向上させる取り組みを行うための情報システムを指す。

※2 SFA：Sales Force Automation の略。顧客管理、案件管理、営業行動管理、売上の管理・予測、営業データの蓄積・分析などの機能を備えた営業支援システム。営業情報の共有、営業プロセスの見える化、標準化などが可能であり、CRM や MA との連携も可能。

また 2024 年 3 月には B2B マーケティング支援やコンテンツ制作支援に強みを持つ 2BC を吸収合併してこの分野での強化を図った。既存のコンサルティングサービス、システムソリューションサービスとの組み合わせにより顧客提供価値を向上させ、シナジー効果をあげることに寄与している。さらに同年 2 月にはホテル・旅館、キャンプ場などにネットワークソリューションや SaaS 型のソフトウェアソリューションを提供するトータルサポートを子会社化した。トータルサポートはこれまで主軸であったネットワーク機器販売から、ネットワークソリューションへのサービス拡大を図っており、ホテルやリゾート、公共・商業施設での安心・安全でシームレスなネットワーク環境の構築により顧客体験の向上を実現させる。トータルサポートのビジネスによって B2C 企業の売上拡大の支援を強化する。2 社の M&A により、プロセス・テクノロジー事業全体に対してクライアントカバレッジの拡大、及びネットワークインフラに関する技術・サービス・製品の提供の面から寄与できる体制強化を図る。

事業概要

3. 研修事業

アイ・ラーニングが研修サービスを提供している。コロナ禍においては企業内での集合研修や対面教育が制限されたため、オンライン研修が代替手段として有効であった。コロナ禍収束後においても場所を問わずどこでも学習できるオンライン研修が定着している。アイ・ラーニングでは、教室での集合型研修をオンライン研修へ全面的に切り替え、デジタル研修の制作・配信拠点と受講者の学びの場を兼ね備えた「iL スクエア」を、東京都中央区に開設し運営している。

同社は従来のインサイドセールス関連やオンライン営業研修などに加え、アイ・ラーニングの研修プログラムを幅広く提供することで研修サービス分野を強化している。社内の DX 推進リーダーを担う人材を育成するための研修プログラムなど新たな注力領域のコンテンツ強化により、利益成長の加速が期待される分野であること、企業がデジタル人材の発掘・育成を急ぐなか、リスキリング（新しい知識やスキルを学ぶ）の動きが広がりを見せていることが追い風になっていると弊社では考えている。これまで新人研修の比率が高かったことから季節性が見られたが、様々な研修プログラム（クラウド、IT スキル、プロジェクトマネジメント、経営・財務、営業 / マーケティング、ビジネススキルなど）の創出により平準化が図られるとともに、利益成長が加速している。

強み

品質重視で戦略立案から IT ツールまで一貫通貫で提供

同社の各サービスにおける競合企業は存在するものの、同社の場合は営業 / マーケティングに特化し、レベニュープロセスの戦略立案から実行支援を強固なものとする IT ツールまで一貫通貫でサービスを提供できることから、各サービス市場での競合会社に対して差別化が図られている。また主力のアウトソーシングサービスはクライアント企業専任制を採用しているため、クライアントの営業環境に合わせながら最適な業務設計への変更が可能である。クライアント企業の事業規模が拡大すれば、同社も継続契約や取引規模の拡大につながる。また同社は品質を重視しているため、市場の成長とともに単に事業を拡大させるのではなく、クライアント企業の信頼性を高めることに注力している。結果として企業の解約率が低い一方で継続率は高く、既存企業の事業拡大に伴って新たな需要を取り込むことに成功していると弊社では考えている。

また、同社はグローバル IT 企業を中心とした顧客基盤に加え、コールセンターやテレマーケティング主体の関連市場において最大級のシェアを維持しており、インサイドセールス関連需要における先行者メリットを享受できる体制を構築している。さらに 20 年超にわたるインサイドセールス導入支援のほか、日本の法人営業改革支援の実績により構築されたノウハウを生かした自社開発ツールを提供していることが同社の強みとして挙げられる。

ブリッジインターナショナル
7039 東証グロース市場

2025 年 4 月 21 日 (月)
https://ir.bridge-g.com/

強み

B2B 企業支援全般に対する競合環境

	売上成長モデル 戦略立案	インサイドセールス アウトソーシング	テックスタック 設計・導入・構築	営業人材育成	DX人材開発 カリキュラム提供
	プロセス・ テクノロジー事業	インサイドセールス アウトソーシング事業	プロセス・ テクノロジー事業	研修事業	研修事業
	○	○	○	○	○
	統合的に一貫性を維持したソリューション提供が可能				
大手 コンサルティングファーム	○	△	△	△ プログラム策定のみに	△ プログラム策定のみに
大手 テレマーケティング センター	○	△ 主に「B to C」向け	×	×	×
システム インテグレーター	×	×	○	×	×
研修プラットフォーム/ 研修コンテンツ企業	×	×	×	△ IT人材育成に限定	△ IT人材育成に限定

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

インサイドセールス事業から分離したプロセス・テクノロジー事業も、クライアント企業のインサイドセールス機能の内製化や独自機能の拡充に対応するうえで必要不可欠な存在に成長している。2024 年 3 月に B2B マーケティング支援やコンテンツ制作支援に強みを持つ 2BC を吸収合併したことで、既存のコンサルティングサービスとのシナジーを実現したほか、同年 2 月にはホテル・旅館、キャンプ場などにネットワークソリューションや SaaS 型のソフトウェアソリューションを提供するトータルサポートを子会社化したことで、既存の CRM ソリューションとのクロスセルによるサービスの拡大を目指している。プロセス・テクノロジー事業全体においては、クライアントカバレッジの拡大、及びネットワークインフラに関する技術・サービス・製品の提供という両側から体制強化を図っている。

研修事業における企業向け研修サービス市場には数多くの企業が存在しているが、アイ・ラーニングは従来の IT 製品系コンテンツでの強みを生かし、DX を軸に高い需要を見込むカテゴリーに特化することで差別化を図っている。事業環境としては、コロナ禍を契機にテレワークを導入する企業が増加しており、法人営業部門でもテレワークによる就業スタイルが採用され、従来の訪問活動を重視した営業活動からオンライン会議・電話・メールを活用した非対面による商談発掘や交渉を行う営業活動への移行が進んでいる。実際多くの営業担当者が、テレワーク環境であっても営業活動は可能であり、営業活動の効率化につながる場合もあると考えているようである。

しかし、営業活動のどのプロセスをテレワーク / インサイドセールスで行い、どのプロセスを訪問で行うのかといった営業モデルについて、各営業担当者の経験や勘に基づき属人的な判断で行っている場合、顧客との信頼関係の悪化や営業活動全体の生産性が下がるなどのリスクが内在する。そのため非対面の営業活動を導入する際には、CX に基づき、会社全体として新しい営業モデルを構築・定義する必要に迫られる。こういったインサイドセールスを取り巻く事業環境は、一貫通貫でサービスを提供できる同社の利益成長を高めると弊社では考えている。

なお、少子高齢化による就労人口の減少や働き方改革などからもあらためて注目されるインサイドセールスは、コロナ禍によって、さらにビジネスモデルの変革が加速した。コロナ禍収束後も顧客や営業活動の状況に応じて、テレワークによる営業活動と通常の訪問型の営業活動を組み合わせて実行する「テレワークを活用した法人営業モデル」の導入が、今後の主流（ニューノーマル）になると同社は見ている。これに対応するサービスとして、インサイドセールスで培った経験・ノウハウを活用し、テレワークを活用した法人営業のデジタルインサイドセールスを導入することで企業の DX 推進を支援するコンサルティングサービスを 2020 年 5 月より開始した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

強み

インサイドセールスのアウトソーシングでは、本社（キャロットタワーオフィス）のほか若林オフィス（東京）、新宿オフィス（東京）、横浜みなとみらいオフィス（神奈川）、沼津サテライトオフィス（静岡）、大阪オフィス（大阪）のほか、松山（愛媛）、徳島、福岡に事業所を構えており、地方の優秀な人材を活用しつつ、本社・事業所への出社を前提としない「フルリモート就業」インサイドセールス職の従業員採用を強化している。事業所を展開していない地方の潜在的な人材を獲得し、インサイドセールスのアウトソーシングや業務設計及び DX の支援、システムソリューションサービスの開発に従事することで、インサイドセールスにおける一気通貫したサービスを強化している。同社は専任制を採用しており、顧客リテンション効果（既存顧客との関係を維持していくためのマーケティング活動）を生み出すビジネスモデルとなっている。グローバル IT 企業や国内大手 IT 企業といった強固な顧客基盤を保有しており、法人向けアウトバウンド市場ではトップクラスであるとともに、インサイドセールス市場において先行者のポジションに位置している。

また研修事業において、B2B ビジネスを展開する企業の売上向上を総合的に支援できることも強みである。DX が進むことでビジネスモデルも変化し、新たなデジタル技術を用いた価値創造が求められており、これまでの知識や技術が通用しない変化に対応するためには、人材の戦略を変える必要がある。DX 時代に必要な人材育成としてリスキリングへの関心が高まるなか、多種多様な研修プログラムを有していることが強みになると弊社では考えている。

なお、同社では DX を組織全体で実施することが重要と捉えている。DX においては、今の社会の制約や枠組みにとらわれずデジタルを基点・前提としたサービスやビジネスを発想することが大切であり、若い世代の考え方や着想、バイタリティーをうまく生かすことが DX 推進のカギになるため、若手社員に向けたオンライン研修「DX を担う若手育成コース」（10 コース）などの DX 推進のためのラインナップを強化している。また、データ分析力が企業の競争力を左右するとして、その中心で活躍する、データ分析のプロフェッショナルであるデータアナリスト育成プログラムなども提供している。

■ 人材活用の取り組み

インサイドセールスは、働き方改革の実現に重要な役割を担う

同社の主力であるインサイドセールスは、働き方改革の実現に重要な役割を担うことが期待されている。地方の優秀な人材を活用するほかにも、女性やシルバー人材、障がい者の活用にも力を入れている。

女性の活用の面では、従来では女性の活躍が難しかった法人営業環境において、内勤でのコミュニケーションやフォローアップなどで強みを生かしている。製品知識・市場を熟知しているシルバー人材は、企業の再雇用の義務にも寄与している。障がい者は、顧客を訪問しない営業モデルの企業で法人営業として活躍している。同社には“常に新しいことにチャレンジする”風土がある。どんな仕事も初めは誰もが未経験だと考えており、やってみたい職種があれば、キャリアチェンジ制度＝自己申告制度を利用してチャレンジすることができるなど、キャリアパスを明確化している。また、キャリアパスをバックアップ（英語、スクール、研修、留学）する体制が整っており、同社の成長とともに、従業員もスキルアップ・キャリアアップが可能である。なお 2024 年 12 月期にはインサイドセールス人材の離職率改善に向けて、能力開発プログラムの導入や人事制度（評価・報酬）の改定、組織改革といった施策を実施しており、従業員のモチベーションアップと離職率の大幅な改善に寄与している。

業績動向

M&A 効果で売上高は 2 ケタ成長、 プロセス・テクノロジー事業は子会社の PMI を実施中

1. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期の業績は、売上高 8,615 百万円（前期比 22.7% 増）、営業利益 950 百万円（同 4.0% 増）、経常利益 998 百万円（同 8.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 661 百万円（同 2.7% 増）となった。2024 年 12 月期はトータルサポートを連結子会社化したこともあって売上高、営業利益とも高成長を記録したが、その要因を除いても売上高は同 7.8% 増、営業利益は 8.2% 増と順調な成長ぶりを示している。なお 2024 年 12 月期第 3 四半期決算において下方修正した業績予想に対する達成率は、売上高 100.1%、営業利益 106.0%、経常利益 111.3%、親会社株主に帰属する当期純利益 112.9% と、いずれも達成した。売上面ではストックビジネスとして安定した収益を獲得しているインサイドセールスアウトソーシング事業が前期比 5.4% 増と堅調に推移したほか、プロセス・テクノロジー事業は 2BC の M&A 効果で同 219.9% 増と大きく伸びた。研修事業は同 5.9% 増と堅調だった。第 1 四半期の営業強化策の遅れが業績下方修正の一因とはなったものの、その後は新人研修の伸びなどにより盛り返しを見せた。利益面は、インサイドセールスアウトソーシング事業が増益をけん引したが、プロセス・テクノロジー事業では 2BC の M&A 効果による利益増の一方でトータルサポートの会計処理の統一や PMI に伴う諸費用の影響があり損失計上となった。研修事業は増収に伴い利益面でも堅調だった。その他、親会社株主に帰属する当期純利益は非連結グループ会社である BRIDGE International Asia の株式評価損を特別損失として計上したことなどもあって、他の利益と比較し増益幅が縮小している。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 4 月 21 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

業績動向

2024 年 12 月期業績の概要

(単位：百万円)

	23/12 期	24/12 期			
	実績	予想	実績	前期比	達成率
売上高	7,020	8,605	8,615	22.7%	100.1%
インサイドセールスアウトソーシング事業	4,295	4,492	4,526	5.4%	100.8%
プロセス・テクノロジー事業	562	1,819	1,798	219.9%	98.8%
研修事業	2,162	2,294	2,290	5.9%	99.9%
営業利益	913	896	950	4.0%	106.1%
インサイドセールスアウトソーシング事業	645	627	674	4.5%	107.5%
プロセス・テクノロジー事業	-23	-31	-19	-	-
研修事業	291	301	294	1.2%	98.0%
(営業利益率)	13.0%	10.4%	11.0%	-	-
経常利益	916	896	998	8.9%	111.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	644	586	661	2.7%	112.9%

注：業績予想は 2024 年 12 月期第 3 四半期における修正後のもの

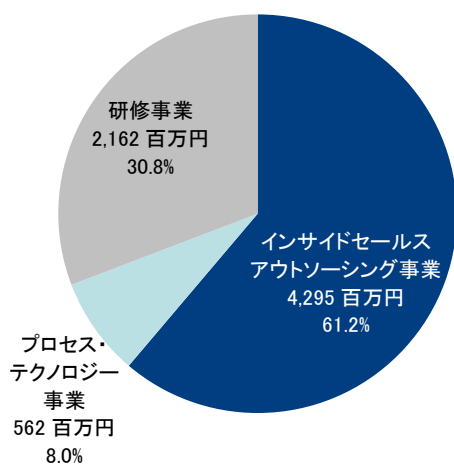
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別業績

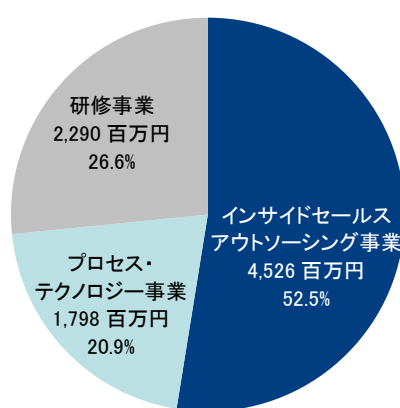
セグメント別売上構成率は、2023 年 12 月期においてはインサイドセールスアウトソーシング事業が 61.2%、プロセス・テクノロジー事業が 8.0%、研修事業が 30.8% であったのに対し、2024 年 12 月期はインサイドセールスアウトソーシング事業が 52.5%、プロセス・テクノロジー事業が 20.9%、研修事業が 26.6% となった。プロセス・テクノロジー事業が M&A 等によって事業規模を拡大し、研修事業に並ぶまでに成長した。

セグメント別売上高と構成比

2023年12月期



2024年12月期



出所：決算短信よりフィスコ作成

ブリッジインターナショナル | 2025 年 4 月 21 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

業績動向

(1) インサイドセールスアウトソーシング事業

売上高は 4,526 百万円（前期比 5.4% 増）、セグメント利益は 674 百万円（同 4.5% 増）と、いずれも前期を上回った。通期業績予想に対する達成率は、売上高は 100.8%、セグメント利益は 107.5% とどちらも達成した。特に中期経営計画 KPI で売上高拡大に注力する、外資 IT/ 国内 IT/ 金融の各業界は、雇用の流動化や人手不足を背景とする採用難を受けて営業部門のリソース確保が困難となっており、営業部門のアウトソーシングサービスに対する需要は増加傾向にある。同社はこれを好機と捉え、既存顧客の取引拡大や新規顧客開拓に努めた。その結果既存顧客との取引額は順調に成長し、2024 年 12 月期においては売上高の 58%（前期比 7 ポイント増）を既存顧客の TOP10 が占めた。注力する 3 業界に対する売上高も堅調に推移し、中期経営計画 KPI をほぼ達成する水準となった。ストック型サービスのため、安定した収益を継続的に獲得し、業績寄与が大変大きいことから、同社はニーズを持つ潜在顧客に対し、サービスをスモールスタートして成果創出を重ねることで、スタッフの増員やリピートを勝ち取り、高い継続率につなげる施策を進めている。顧客にとってもサービスの受け入れやすさが導入のポイントの 1 つと考えられる。さらにサービス内容を高度化することで競合他社と差別化を図り、スイッチングコストとして機能すれば継続率がより向上するほか、新規顧客獲得により収益基盤を拡大し、成長を加速できる。利益面では、インサイドセールス要員の能力開発や従業員の評価制度及び報酬制度の見直しといった人材投資のほか、AI によるインサイドセールス活動支援など最新テクノロジーへの投資を積極的に進めたものの、営業利益率は前期比 0.1 ポイント減の 14.9% と同水準を保った。

同社はインサイドセールス要員の離職率（事業年度退職者数を事業年度開始時点の従業員数で割ったもの）改善に取り組んできた。2024 年 12 月期に開発した能力開発プログラムではキャリアコース制度を設け、従業員が希望するキャリアを選択できるようにし、早期にキャリアアップを実現できる。2024 年 12 月期から試行を始め、予想以上に多くの従業員がエントリーを希望しており、モチベーション向上に寄与している。その結果、2024 年 12 月期の離職率は 6.5% と 2023 年 12 月期の 13% から半減し、早速効果が現れた。

(2) プロセス・テクノロジー事業

2024 年 12 月期は 2024 年 3 月に吸収合併した 2BC、及び同年 2 月に子会社化したトータルサポートの M&A 効果により、売上高は 1,798 百万円（前期比 219.9% 増）と大幅増収となった。一方、利益面については、トータルサポート子会社化時の会計処理で税込会計から税抜会計に変更したために発生した費用（23.3 百万円）の影響や、期末の在庫評価損計上（15 百万円）、及び PMI に伴う内部統制や営業部門強化等の費用計上により、営業損失は 19 百万円（前期は 23 百万円の損失）となった。売上高の達成率は 98.8%、セグメント損失は予想の 31 百万円に対して 19 百万円と改善を見せた。売上面は、コンサルティング & システムソリューション部門は CRM、SFA といった顧客ニーズの高い分野を中心に予想比 97.1% の 749 百万円とほぼ予想どおりの実績となったが、トータルサポートが担うネットワーク部門は予想比 88.7% の 1,048 百万円と未達で着地した。トータルサポートに対する PMI ではビジネス手法を改め、従来のネットワーク機器販売からソリューションビジネス中心へと変革している。そのため外資系 IT 企業出身者を営業責任者に迎え、営業組織の効率化や効果的な営業活動を支援するセールスイネーブルメントの構築を進めている。2024 年 12 月期は構築期間となり予想比未達だったが、2025 年 12 月期は成果が徐々に業績面に現れることが期待される。利益面はトータルサポートの M&A に伴う諸費用の影響で損失計上となったものの一時的要因であり、2025 年 12 月期以降は回復が見込めると弊社では見ている。

ブリッジインターナショナル
7039 東証グロース市場

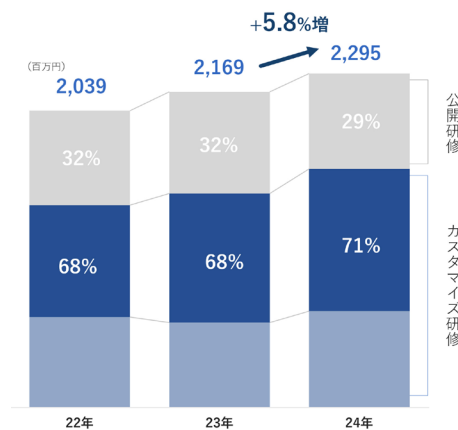
2025 年 4 月 21 日 (月)
<https://ir.bridge-g.com/>

業績動向

(3) 研修事業

売上高は 2,290 百万円（前期比 5.9% 増）、セグメント利益は 294 百万円（同 1.2% 増）となった。達成率は売上高が 99.9%、セグメント利益は 98.0% となった。顧客からの要件に応じる形で提供するカスタマイズ研修のうち、新人研修の売上が同 10.2% 増と順調に伸び、初の 9 億円を突破した。コロナ禍収束後の企業の人材採用積極化を背景に、充実した研修サービスの重要性を認識する企業からの引き合いの増加に伴う受講者数の増加に応え、同社は体制やマーケティングの強化を図り奏功した。また、新人研修以外のカスタマイズ研修の売上も同 13.5% 増と好調だった。中期経営計画で年間 3 テーマ以上の受講企業数を KPI に掲げ、新人研修を基本メニューとしてビジネス研修や IT、セキュリティ等のビジネス系・技術系研修をクロスセルし増収に寄与した。一方で公開研修の売上は同 6.2% 減となった。中核コースの顧客への一巡が要因の 1 つではあるが、研修市場では動画視聴により受講可能なセルフラーニング形式が増えるなどサービスが多様化し、顧客の選択肢が増加したのも一因だ。同社は新たなサービス形態や顧客開拓手法等を検討し、対抗策を準備している。

研修事業の業績推移



公開研修

前年同期比 6.2%減

- ・ 中核コースが一巡
- ・ 顧客開拓・カバレッジなど対応策を強化中

新人研修

前年同期比 10.2%増

- ・ 初の9億円突破、過去最高売上を記録

新人研修以外

前年同期比 13.5%増

- ・ ITインフラやセキュリティ系研修が好調

■ 今後の見通し

2025 年 12 月期も増収増益基調。 業績予想をレンジ設定し、シナリオと予想値を明確化

1. 2025 年 12 月期の業績見通し

同社は 2025 年 12 月期第 3 四半期より持株会社体制に移行することを決定した（詳細は後述）。移行後初年度となる 2025 年 12 月期は、業績予想をレンジ方式にて開示している。ベストシナリオではトータルサポートに対する PMI や研修事業における新規顧客獲得が好調に進むことを想定し、それらが伸び悩み売上高や利益率改善の進捗が思わしくない場合の悲観シナリオも設定した。ベストシナリオでは成長率は売上高で 20.0%、営業利益で 15.2% となり、悲観シナリオの場合は売上高で 10.0%、営業利益で 5.5% となる。目標数値としては、売上高 9,477 ～ 10,338 百万円（前期比 10.0 ～ 20.0% 増）、営業利益 1,002 ～ 1,094 百万円（同 5.5 ～ 15.2% 増）、経常利益 1,002 ～ 1,094 百万円（同 0.4 ～ 9.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 631 ～ 688 百万円（同 4.5% 減～ 4.1% 増）となる。レンジ形式で開示した狙いは、中期経営計画の目標数値である 2025 年 12 月期売上高 100 億円と営業利益 11 億円を社員全員があらためて認識し、達成に向けた体制を強化するためと考えられる。売上高は 2 ケタ成長を予想するが、特に営業利益については後述する持株会社への移行や、中長期的な人材採用と IT 投資を見込み、若干控えめに見積もっている。レンジ設定ではあるものの、2025 年 12 月期においても増収増益基調を継続する計画に変わりはなく、各事業におけるターゲット顧客の需要を確実に捉えて業績向上につなげる方針である。

セグメント別では、インサイドセールスアウトソーシング事業は売上高 4,752 ～ 5,178 百万円（前期比 5.0 ～ 14.4% 増）、セグメント利益 559 ～ 609 百万円（同 17.0 ～ 9.6% 減）と増収ながら減益の可能性を見込んでいる。減益は成長投資が要因で、投資金額は明らかにしていないが、2025 年 12 月期も引き続き人材採用や育成、最新テクノロジーによるインサイドセールス業務の高度化に注力する。前者は事業の次世代の担い手となるマネジメント人材の採用や、従業員の育成制度設計のために充てる見込みだ。後者では 2024 年 12 月期に続いて AI によるシステム高度化で生産性向上を図る計画である。売上面では既存顧客との取引拡大と、将来の成長を支える新規顧客の開拓でさらなる成長を目指す。既存顧客からの売上は、2024 年 12 月期において事業全体の 9 割以上を占め、特に売上上位 10 社が全体の 58%、上位 20 社は 70% を超える比率となり、収益へのインパクトが大きいことから取引拡大を強化する。新規顧客開拓については引き続き外資 IT、国内 IT、金融の 3 領域を対象に取引先を増やし、顧客基盤を広げる。特に人手不足が深刻な IT 業界では、実績で蓄積したナレッジを生かした同社サービスが、営業活動の高度化と生産性向上を支援することで顧客ニーズを充足するだろう。金融については、従来の預金集めや融資勧誘等の伝統的な業務からコンサルティング型営業への進化を続けていることから、取引拡大の余地は大きい。これら業界の開拓状況については引き続き注視したい。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 4 月 21 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

今後の見通し

プロセス・テクノロジー事業は売上高 2,306 ～ 2,513 百万円（同 28.3 ～ 39.8% 増）、セグメント利益 123 ～ 134 百万円（前期は 19 百万円の損失）を見込む。同事業では既存領域での取引拡大のほか、成長領域である売上成長モデル改革支援や SEA ビジネス、オペレーション支援に注力する。特に SEA ビジネスでは営業・マーケティング領域において、salesforce や Salesloft、Xactly 等の最新テクノロジーの活用や、それらテクノロジーに顧客との会話を蓄積・学習して次のアクションをサポートするなど AI 活用により機能をカスタマイズし、営業活動の自動化サービスを推進する。既存取引から培った知見やパートナー企業との協業で得た外部のノウハウ等を取り込み、顧客ニーズに沿ったソリューションを提案することで取引拡大を図る。また、2024 年 12 月期の損失計上の原因となったトータルサポートの PMI を推進し、売上拡大と粗利率改善を着実に進めることで全体業績の押し上げを図る。ほかにも営業体制の強化に加え、粗利率の高いソリューションビジネスの拡販や、パートナーとの関係再構築、プロダクトのラインアップ強化等の施策を推進する。トータルサポート単独では、売上高 1,430 百万円（同 36.5% 増）、営業利益 69 百万円（前期は 42 百万円の損失）、利益率 4.8% を目指す。

研修事業は売上高 2,432 ～ 2,651 百万円（前期比 6.2 ～ 15.8% 増）、セグメント利益 322 ～ 351 百万円（同 9.5 ～ 19.4% 増）を見込む。売上のおよそ 4 割を占める好調な新人研修をはじめ、階層別研修、営業、DX、IT、ビジネス研修といった部門別のメニューを提供することで、顧客企業の従業員に寄り添ったサービス提供を実現し売上拡大を図る。全体売上をベストシナリオに近づけるためには、研修事業における新規顧客獲得による売上増がポイントの 1 つとなることから開拓に注力する。

2025 年 12 月期業績見通し

（単位：百万円）

	24/12 期 実績	25/12 期	
		予想	前期比
売上高	8,615	9,477 ～ 10,338	10.0% ～ 20.0%
インサイドセールスアウトソーシング事業	4,526	4,752 ～ 5,178	5.0% ～ 14.4%
プロセス・テクノロジー事業	1,798	2,306 ～ 2,513	28.3% ～ 39.8%
研修事業	2,290	2,432 ～ 2,651	6.2% ～ 15.8%
売上総利益	2,846	3,041 ～ 3,318	6.9% ～ 16.6%
営業利益	950	1,002 ～ 1,094	5.5% ～ 15.2%
インサイドセールスアウトソーシング事業	674	559 ～ 609	-17.0% ～ -9.6%
プロセス・テクノロジー事業	-19	123 ～ 134	-
研修事業	294	322 ～ 351	9.5% ～ 19.4%
経常利益	998	1,002 ～ 1,094	0.4% ～ 9.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	661	631 ～ 688	-4.5% ～ 4.1%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 持株会社体制への移行

同社は 2025 年 2 月、持株会社体制への移行を発表した。2025 年 3 月 27 日開催の定時株主総会における承認を経て、2025 年 7 月 1 日より移行する。

(1) 持株会社体制への移行理由

同社が持株会社化を選択した理由として以下の 3 点が挙げられる。

1) グループ経営資源の最適配分

持株会社がグループ全体の経営資源を適切に管理・配分することで、グループ全体の持続的な成長を目指す。

2) ガバナンス強化及び経営の意思決定迅速化

持株会社にコーポレート機能（新規事業開発や多角化、M&A、組織再編等を企画・実施する機能）を集約することで、グループ戦略の策定や傘下事業会社の支援、戦略投資を実施する。これにより、事業会社の事業への専念と、迅速な意思決定が可能となる体制を構築する。

3) 次世代経営人材の育成

経営の現場での実践経験を通じ、多様な経験とリーダーシップを培う環境を整備する。ビジネスモデルや規模の異なる経営経験を積むことで、グループ全体の経営力を向上させ、次世代の経営人材の育成を図る。

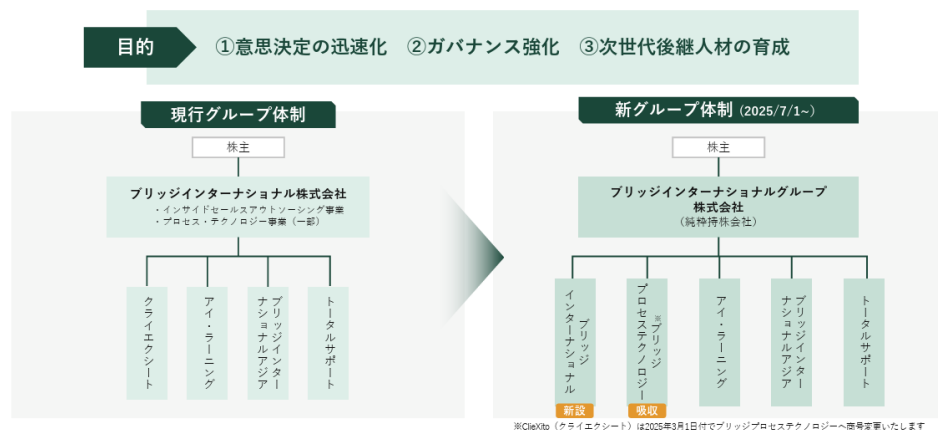
事業の拡大が順調に進むなか、中期経営計画で定めたグループ成長方針と提供価値である「B2B 企業の売上成長に向けた改革を支援する End to End のサービス提供」を一日も早く実現するため、持株会社への移行を急ぐと考えられる。

(2) 持株会社体制の内容

2025 年 7 月 1 日より社名を「ブリッジインターナショナルグループ」に変更し、純粋持株会社として新たなスタートを切る。事業会社は以下のとおりとなる。インサイドセールスアウトソーシング事業は、新設分割により設立される「ブリッジインターナショナル」が担当する。プロセス・テクノロジー事業については、子会社である ClieXito を 2025 年 3 月 1 日付で「ブリッジプロセステクノロジー」に商号変更のうえ、従来の担当事業を移管する※。研修事業はアイ・ラーニングが引き続き担当する。持株会社体制に移行することで、顧客企業の成長に向けた価値提供の高度化を進めるとともに、業績を拡大する考えである。なおトータルサポート、アイ・ラーニング、BRIDGE International Asia は持株会社の子会社となる。

※ 会社組織上はブリッジプロセステクノロジーが吸収分割承継会社として、ClieXito が有するプロセス・テクノロジー事業の権利義務を承継する。

持株会社体制の概要

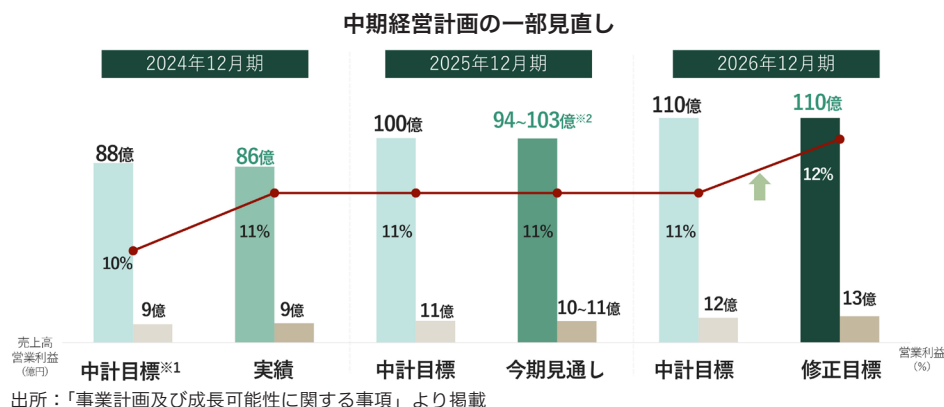


出所：決算説明資料より掲載

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画初年度は順調に進捗、最終年度の目標値を一部修正

同社は 2024 年 5 月に 2024 年 12 月期から 2026 年 12 月期までの 3 ケ年の中期経営計画を策定しており、この期間を 2027 年以降の飛躍的な成長に向けた重要な投資期間と位置付け、企業価値の最大化を目指し、「売上伸長と安定的な利益水準の維持」「戦略的 M&A」「株主還元強化」の 3 つの戦略に注力している。初年度となる 2024 年 12 月期は、プロセス・テクノロジー事業において一部課題を残すものの、おおむね順調な進捗と総括するとともに、初年度実績を踏まえて事業計画の一部を見直した。最終年度の 2026 年 12 月期売上高について、インサイドセールスアウトソーシング事業は新たなテクノロジーの活用による付加価値向上策により上方修正した一方、プロセス・テクノロジー事業及び研修事業は下方修正した。なお全体目標売上高に変更はない。また最終年度の連結営業利益率を 11% から 12% に、営業利益を 12 億円から 13 億円に上方修正した。



1. 事業別 KPI の進捗状況

(1) インサイドセールスアウトソーシング事業

2024 年 12 月期の売上高は期初目標 4,469 百万円に対して 4,526 百万円と同水準で着地し、営業利益は同 554 百万円に対して 674 百万円となった。注力領域（外資 IT/ 国内 IT/ 金融）に対する売上高は目標 3,800 百万円に対して 3,791 百万円とほぼ達成した。また強化施策であるインサイドセールス離職率は目標 12% に対して 6.5% と大幅改善が目立つ。前述のとおり、2024 年 12 月期は能力開発プログラムの開発や人事制度の見直しによって従業員のモチベーションアップに成功したことが奏功したと考えられる。

(2) プロセス・テクノロジー事業

2024 年 12 月期の売上高は期初目標 1,953 百万円に対して 1,798 百万円、営業利益は同 52 百万円に対して 19 百万円の損失といずれも未達となった。KPI について、売上成長モデル改革支援や SEA 等に関する売上高は目標 200 百万円に対して 200 百万円と達成した。注力する人員体制は 62 名の目標に対して 63 名の実績と、2BC の合併やトータルサポートの子会社化が人員体制の強化につながっている。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 4 月 21 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

中期経営計画の進捗状況

(3) 研修事業

2024 年 12 月期の売上高は期初目標 2,420 百万円に対して 2,290 百万円、営業利益は同 340 百万円に対して 294 百万円といずれも未達となった。注力 KPI である年間 3 テーマ以上受講企業数は 140 社の目標に対して 143 社と目標を達成した。事業のキーとなる新人研修の推進に加えて学習機会を増やすためのビジネス研修や技術研修、管理者向け研修等のクロスセルにより、企業数の増加に成功したと考えられる。

事業別 KPI の進捗状況

(単位：百万円)

KPI 項目			24/12 期		
			目標	実績	達成率
売上高・ 営業利益	インサイドセールスアウトソーシング事業	売上高	4,469	4,526	101.3%
		営業利益	554	674	121.8%
	プロセス・テクノロジー事業	売上高	1,953	1,798	92.1%
		営業利益	52	-19	-
	研修事業	売上高	2,420	2,290	94.7%
		営業利益	340	294	86.7%
注力領域 売上	インサイドセールスアウトソーシング事業	外資 IT/ 国内 IT/ 金融	3,800	3,791	99.8%
	プロセス・テクノロジー事業	売上成長モデル改革支援・SEA	200	200	100.0%
強化施策	インサイドセールスアウトソーシング事業	インサイドセールス離職率	12.0%	6.5%	-
	プロセス・テクノロジー事業	事業体制（名）	62	63	-
	研修事業	3 テーマ以上受講企業数（社）	140	143	-

注：24/12 期の目標値は期初予想値を使用

出所：決算説明資料、「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

2. 事業別成長方針

(1) インサイドセールスアウトソーシング事業

2025 年 12 月期業績予想では、売上高について 4,700 百万円の中期計画目標に対して 4,752 ～ 5,178 百万円の見込みと、若干上回る。営業利益率は 11% と中期計画どおりとした。2026 年 12 月期の中期計画目標では、売上高を 4,900 百万円から 5,300 百万円に上方修正するとともに、営業利益率を 12% から 13% に修正した。成長方針として、ストック型ビジネスの利点を生かした既存顧客での利用者数拡大と将来の成長の柱となる新規顧客開拓の両軸に注力する。後者については引き続き外資 IT・国内 IT・金融の 3 領域を重点的に強化する。IT 業界の人材不足や、金融業界におけるコンサルティングビジネス推進といったそれぞれの市場動向に対応して同社の最新テクノロジーを活用したサービスの提供によって顧客を囲い込み、収益基盤を拡大する。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 4 月 21 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

中期経営計画の進捗状況

(2) プロセス・テクノロジー事業

2025 年 12 月期業績予想では、売上高について 2,490 百万円の中期計画目標に対して 2,306 ～ 2,513 百万円の見込みとし、営業利益率は当初計画どおりの 5% とした。2026 年 12 月期中期計画では、売上高は 2,900 百万円から 2,800 百万円に下方修正し、営業利益率は 9% を維持している。中期計画達成に向けて、現在の課題であるトータルサポートでの PMI を終了させ、早期に成長軌道に乗せることが求められる。2025 年 12 月期は粗利率の高いソリューション提供型のビジネスを拡大するため、最新テクノロジーの導入や積極的なパートナー開拓により営業活動の裾野を拡大する。最新テクノロジー導入に向けた取り組みとして、世界トップクラスの長距離無線技術を誇る、韓国 Sawwave と代理店契約を締結した。テクノロジーをソリューションに組み入れ、既存製品とのクロスセルを狙いつつ案件開拓を行う。注力領域である売上成長モデル改革支援や SEA ビジネス等については、AI による支援等の最新のテクノロジーを活用したサービス提案などを引き続き推進する。

(3) 研修事業

2025 年 12 月期業績予想は、売上高について中期計画目標 2,800 百万円に対して 2,432 ～ 2,651 百万円とし、営業利益率は 14% に対して 13% を見込んでいる。2026 年 12 月期は中期計画目標を見直し、売上高を 3,200 百万円から 2,800 百万円に下方修正した。営業利益率は 12% と据え置いている。成長に向けては新人研修の強化と主要取引先との取引拡大を進める。新人研修は現在好調で、今後も顧客への研修サービス提供の入り口として、取引基盤拡大のツールとして活用する。さらに階層別研修や営業、DX、IT、ビジネス研修といった分野別研修をクロスセルして顧客従業員 1 人当たりの売上高・営業利益を成長させる。主要取引先との取引拡大については、年間 10 百万円以上の取引がある顧客企業が 43 社あり、それらで売上高の約 50% を占めていることから、特に重要視している。顧客従業員 1 人当たりの生産性向上を目指して研修内容を充実し、顧客ロイヤリティを高めて売上高の最大化を図る。

株主還元策

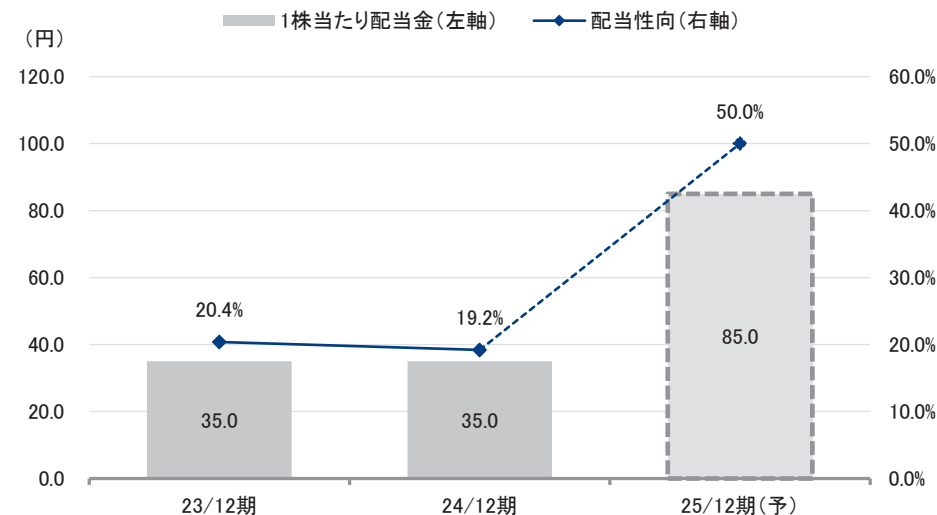
株主還元方針を大きく見直し、2025 年 12 月期は年 85.0 円に増額予定

同社は 2025 年 2 月に株主還元方針の変更と 2025 年 12 月期の配当予想について発表した。従来は、配当方針として持続的な事業の拡大と経営基盤の確立のための内部留保の充実に配慮しつつ、業績・財務状況及び事業環境等を総合的に勘案し、安定的かつ継続的な配当を行うとしていた。変更後は、創出したキャッシュを成長投資と株主還元バランスよく配分し、配当性向については 50% 以上を目標に安定配当を目指す。また、株主に対する長期保有の環境整備のため累進配当を導入した。この方針は 2025 年 12 月期から適用し、予想では 1 株当たり年間 85.0 円（中間：42.5 円、期末：42.5 円）の配当とし、配当性向は 50.0% となる。なお 2024 年 12 月期は従来の方針に基づく配当を予定しており、年間配当は 1 株当たり 35.0 円（中間：17.5 円、期末：17.5 円）、配当性向は 19.2% となる。

ブリッジインターナショナル | 2025 年 4 月 21 日 (月)
7039 東証グロース市場 | <https://ir.bridge-g.com/>

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は現在 IR に注力し、IR サイトのリニューアルや決算説明等プレゼンテーション資料の見直しや更新を積極的に進めている。狙いは個人投資家の裾野拡大で、効果的な企業情報公開により個人投資家の関心を集め認知度を向上する考えだ。また、画期的な配当方針変更は、かねてより同社に関心を持っていた投資家を中心に注目を集めることが予想される。

同時に発表した財務方針では、今後のグループのさらなる企業価値アップに向けて、資本効率向上を意識した財務戦略を進めるとしている。具体的には 2025 年 12 月期以降の ROE（自己資本利益率）16.0% 以上（2024 年 12 月期は 15.0%）、PER（株価収益率）18.0 倍以上（同 8.2 倍）、自己資本比率 70.0% 以上（同 72.9%）、DOE（株主資本配当率）8.0% 以上（同 3.0%）を目指す。自己資本のレベルを維持しつつ、本業によって獲得したキャッシュを成長投資と株主還元へ振り向ける戦略を裏付ける内容となっている。

今後の財務戦略

	24/12 期 実績	25/12 期 目標	26/12 期 目標
売上高 (百万円)	8,615	9,477 ~ 10,388	11,000
営業利益 (百万円)	950	1,002 ~ 1,094	1,295
ROE	15.0%	16.0% 以上	
PER	8.2 倍	18.0 倍以上	
自己資本比率	72.9%	70.0% 以上	
DOE	3.0%	8.0% 以上	

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp